

Alfonso de Parrella,
Socio Director de Netijam

“Nuestras aplicaciones tienen una elevada robustez y una alta transaccionalidad”

La continuidad del sector asegurador pasa por ser creativos e innovadores a todos los niveles, pensar en parámetros diferentes, analizar tendencias y buscar en las orillas de los negocios actuales. Para llevar a cabo estos planteamientos la tecnología es clave. Esto es lo que opina Alfonso de Parrella, socio director de Netijam, una empresa tecnológica con herramientas de fabricación propia específicas para el sector. Su fortaleza radica en la flexibilidad y robustez de sus aplicaciones, fruto de su arquitectura tecnológica, y también en una alta transaccionalidad.

Antonio Aguilar

Netijam es una ingeniería de software especializada en el desarrollo e implantación de soluciones tecnológicas propias, orientadas a Internet, flexibles y personalizadas para el sector asegurador y financiero. Opera desde 2003 como proyecto empresarial “aunque como equipo de profesionales tenemos experiencia desde los años 90”, afirma Alfonso de Parrella. Han realizado proyectos para el sector financiero en compañías de seguros y bancos de América y Europa.

‘ACTUALIDAD ASEGURADORA’ (en adelante ‘A.A.’)- ¿Por qué se centraron en el sector financiero y asegurador?

ALFONSO DE PARRELLA (en adelante A.P.)- Principalmente, por el reto. Nuestro conocimiento, experiencia y

las ganas de dar otra vuelta de tuerca a un sector que, por un lado, adolece de soluciones tecnológicas apropiadas y, por otro, necesita dotar de tecnología a procesos de negocio complejos. Las características de este sector nos permiten innovar de forma constante.

‘A.A.’- Sus aplicaciones son todas web ¿qué ventajas se derivan de usar esta tecnología?

A.P.- Actualmente Internet es la red que mayor transaccionalidad ofrece. Está presente en casi todos los sectores de actividad existentes y, posiblemente, continuará estándolo en las próximas décadas. Si a esto le sumamos las intranets y extranets existentes, nos quedamos con el mayor trozo del pastel tecnológico. Esto, sin contar

que las soluciones basadas en tecnologías web son mucho más estándar y reutilizables que las tradicionales. También permiten mayor capacidad de integración con el resto de actores o inducir de forma más fácil la creación de soluciones simples sobre problemas complejos.

UNA COMPLETA GAMA

‘A.A.’- ¿De cuántas aplicaciones para el sector asegurador disponen?

A.P.- En la actualidad, proporcionamos al sector la suite de aplicaciones SISnet, que se concreta en una solución integral para la gestión y administración de compañías aseguradoras (SISnet Seguros) y en tres productos independientes: SISnet Tarificador, SIS-



Seguros vs banca

“El sector financiero invierte en tecnología de manera más activa. Tiene claro que su innovación pasa ineludiblemente por incorporar la tecnología más avanzada. Desde el punto de vista tecnológico, los retos de ambos sectores también son diferentes. Mientras que en el sector financiero mantener la alta transaccionalidad requiere la mayor cantidad de esfuerzo, en el sector asegurador la administración y gestión de las compañías lleva aparejado el mayor número de recursos. Finalmente, hay otra distinción que caracteriza a ambos sectores: el financiero está acostumbrado a gran cantidad de integraciones externas con multitud de actores a través de planteamientos tecnológicos avanzados. En el sector asegurador, en cambio, quizá con la excepción del ramo de Automóviles, las integraciones tecnológicas externas son menos numerosas y, en muchas ocasiones, desafortunadamente, con planteamientos tecnológicos desfasados”.

net Taller de productos y SISnet Reglas de negocio. SISnet Seguros reúne todas las características necesarias para integrar y administrar los procesos de negocio de una compañía atendiendo principalmente a la suscripción, administración y a la prestación. Por su parte, SISnet Tarifador es un framework de tarificación que incluye un conjunto de herramientas que proporciona a la compañía los sistemas de parametrización, cálculo y tracking de usuario. El sistema de parametrización refleja de forma simple la nota técnica de un producto asegurador o, en caso necesario, agrega y/o combina diferentes productos financieros. El motor de cálculo proporciona el conjunto de resultados de las diferentes combinaciones posibles de manera simultánea y rápida. El sistema de tracking posibilita al usuario rastrear las operaciones intermedias producidas en el motor de cálculo. SISnet Taller de productos es un sistema de modelado de productos y procesos de negocio a través de sistemas de parametrización, con el que definir las características específicas de negocio de forma rápida, fácil y controlada. Por último, SISnet Reglas de negocio es un sistema para la aplicación de reglas y toma de decisiones circunscrito al ámbito asegurador.

‘A.A.’: ¿Cuáles serían las ventajas que destacaría de sus aplicaciones?

A.P.: La rapidez y flexibilidad ofrecida en la implantación de proyectos es la primera ventaja que ofrecemos a los clientes. Una vez realizada con éxito la implantación, uno de los problemas a nivel tecnológico al que hace frente la compañía es la necesidad de adecuación permanente requerida tanto por los cambios de legislación como por los comerciales. Nuestras soluciones ofrecen una tolerancia al cambio a través del sistema de modelización, lo que posibilita una rápida adaptación al entorno. Adicionalmente, nuestras aplicaciones se distinguen por una elevada robustez fruto de su arquitectura tecno- ▶

Situación presente y retos tecnológicos



lógica y por una alta transaccionalidad, esencial para el sector asegurador.

'A.A.'- ¿Sus precios son competitivos en comparación con los del mercado?

A.P.- Los requisitos tecnológicos del sector asegurador exigen una innovación constante. Netijam se posiciona en la vanguardia tecnológica ofertando soluciones con tecnologías avanzadas. Por tanto, la comparación con los productos de nuestros competidores se tiene que situar en este segmento. En este contexto, y gracias tanto a nuestra metodología de trabajo como a la reutilización de componentes de software, conseguimos unos ahorros de costes que pueden mejorar, en ocasiones de manera significativa, los precios de nuestra competencia directa.

'A.A.'- ¿Cuántos clientes utilizan en el sector asegurador sus productos?

A.P.- Varias compañías, como BALUMBA, SABADELL ASEGURADORA, GALICIA ASEGURADORA, MEDIT o ASEGURADORES AGRUPADOS, y algunas del sector financiero como Imagine (ABN AMRO).

SATISFACCIÓN JUSTIFICADA

'A.A.'- ¿Y cuál es el grado de satisfacción con su software?

A.P.- Es elevado. El hecho de personalizar nuestras soluciones y adaptarlas a sus necesidades cumpliendo los objetivos de robustez del sistema, plazos de implantación breves y máxima flexibilidad, que se traducen en éxitos tempranos, avalan este grado de satisfacción.

'A.A.'- Recientemente han suscrito un acuerdo con Mabinet para la distribución de sus productos a los sectores asegurador y financiero. ¿Qué diferencia hay entre adquirir sus productos a través de Mabinet o hacerlo directamente?

A.P.- Mabinet es una comercializadora y distribuidora de software bajo demanda y de venta aplazada de las soluciones de Netijam centrada en el sector asegurador y financiero. La dife-

Para de Parrella, en los últimos tres años, la situación tecnológica del sector ha mejorado algo. "Sin embargo, todavía queda mucho recorrido". A su juicio, "los proyectos se realizan generalmente con recursos internos muy cualificados para labores de mantenimiento, pero poco preparados para el diseño de arquitecturas tecnológicas que estén a la altura de las empresas especializadas en ingeniería de software". A pesar de todo, considera que el enfoque contrario tampoco es válido. "Contemplar un proyecto puro de ingeniería de software sin incluir el know how propio del sector nos lleva también a proyectos ineficientes".

En su opinión, los retos tecnológicos a los que se enfrenta el sector pueden analizarse desde la vertiente de negocio y desde la vertiente de proceso. "En el primer caso, deberíamos lograr una mayor interacción con los clientes. Para ello, habría que incrementar la transaccionalidad en tiempo real e integrar a los diferentes actores en los procesos de venta y comercialización con planteamientos tecnológicos avanzados. En el segundo caso, la automatización de los procesos, en especial los internos, es uno de los retos fundamentales por el aumento de productividad y la reducción de costes que lleva aparejados. Esto redundaría en un servicio al cliente más satisfactorio además de un incremento cualitativo en los procesos de control interno".

rencia entre ambas opciones estriba en la propiedad de la licencia de uso. En el primer caso, se fija una cuota de pago por uso y la propiedad es de la comercializadora y, en el segundo, la compra se divide en una serie de cuotas durante el tiempo pactado con el cliente que le proporcionan cobertura sobre el producto, el servicio asociado a éste y los nuevos desarrollos necesarios. Es una especie de outsourcing tecnológico con fecha de vencimiento pactada.

'A.A.'- ¿Qué les aporta Mabinet?

A.P.- Nos aporta un doble objetivo. Por un lado, posibilita dar respuesta a la demanda de pequeñas y medianas aseguradoras para contar con la tecnología más avanzada propia de las grandes y, por otro, nos dota de un plan comercial estructurado para nuestro portafolio de soluciones en nuevos segmentos donde antes no estábamos presentes.

'A.A.'- ¿Cuáles son sus objetivos para 2008?

A.P.- El fundamental es cumplir con el plan estratégico 2008-2009. Las líneas fundamentales para el 2008 se centran en tres ejes que nos faciliten nuestros objetivos societarios: innovación, internacionalización y recursos humanos. Innovación desde una doble perspectiva: una, para el lanzamiento de dos nuevos productos basados en nuestro conocimiento tecnológico y nuestra percepción del mercado asegurador. Y otra, para la eficiencia en nuestros procesos sobre todo de soporte a cliente. Internacionalización, ya que queremos expandirnos en nuevos mercados, en concreto, en el continente americano, en el que ya tenemos experiencia como equipo y hemos comenzado con nuestros primeros proyectos. Y, por último, recursos humanos, fomentando la formación y el desarrollo profesional y la retribución ligada a resultados; apoyando la movilidad internacional y la conciliación entre la vida profesional y familiar.